

ANALISIS POTENSI DAN KENDALA PENGEMBANGAN PEGADAIAN SYARIAH DI KOTA MEDAN

Randi Saputra
Kasyful Mahalli
Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara

ABSTRACT

This Skripsi aim to to know and explain any kind of strength and weakness and also opportunity and threat from pawnship office of Moslem law of exist in Field Town. By using analysis SWOT (strength, weakness, opportunity and threat), hence will be able to be seen by that startegi of what will be taken for the meminimalisir of existing weakness and overcome the incoming threat to increase strength and take the opportunity - existing opportunity utilize to master the market compartment and huddle up all its client.

This data used by is data of primary and sekunder. Primary data got from informan that is head of pawnship office of Moslem law as much 4 (four) of pawnship office of Moslem law which is gone the round of in Field town by direct interview and opened with the informan and give the kuesioner and also note the matter in this research. data Sekunder got by of the book, magazine, internet, other skripsi media and. Result of research indicate that the pawnship office of Moslem law be at the kuadran I that is strength and opportunity. This research is implication that pawnship office prospect existing Moslem law is fair Field town enough to to the fore its his. The result of analysis SWOT got by is difference of between strength and weakness of equal to 19 and difference of between opportunity and threat is equal to 13. Therefore result of from analysis of SWOT of pawnship office of Moslem law of Field town be at the Kuadran I (positive - positive)/ progressive excellence by using strategy SO, that is by exploiting all strength to grab and exploit the opportunity of pawnship office of Moslem law of equal to- level of.

Keyword: Potency, Constraint, Analyse the SWOT and Strategy.

PENDAHULUAN

Perkembangan produk-produk berbasis syariah kian marak di Indonesia, tidak terkecuali pegadaian. PT Pegadaian merupakan lembaga perkreditan yang dikelola oleh pemerintah yang kegiatan utamanya melaksanakan penyaluran uang pinjaman atau kredit atas dasar hukum gadai. Penyaluran uang pinjaman tersebut dilakukan dengan cara yang mudah, cepat, aman dan hemat sehingga tidak memberatkan bagi masyarakat yang melakukan pinjaman dan tidak menimbulkan masalah yang baru bagi peminjam setelah melakukan pinjaman di pegadaian, sesuai dengan motto nya **“Mengatasi masalah tanpa masalah”**.

PT Pegadaian (Persero) yang sebelumnya dikenal sebagai Perum Pegadaian sebagai lembaga perkreditan yang memiliki tujuan khusus yaitu penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai yang ditujukan untuk mencegah praktek ijon, pegadaian gelap, riba, serta pinjaman tidak wajar lainnya. PT Pegadaian (Persero) merupakan salah satu alternatif bagi masyarakat untuk mendapatkan kredit, baik dalam skala kecil maupun skala besar, dengan pelayanan yang mudah, cepat dan aman. Kemudahan dan kesederhanaan dalam prosedur

memperoleh kredit merupakan modal dasar dalam mendekati pangsa pasar. Perum pegadaian mengeluarkan produk berbasis syariah yang disebut dengan Pegadaian Syariah. Pada dasarnya, produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti: tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa atau bagi hasil.

Pemberlakuan Peraturan Pemerintah Nomor 103 tahun 2000 memberikan peluang bagi PT Pegadaian (Persero) untuk membuka usaha-usaha lain selain usaha inti yang selama ini dijalankannya. Selanjutnya, Pada pasal 8 Peraturan Pemerintah Nomor 103 tahun 2000 disebutkan bahwa untuk mencapai tujuan tersebut PT Pegadaian (Persero) dapat menyelenggarakan usaha penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai, penyaluran uang pinjaman berdasarkan jasa sertifikasi logam mulia dan batu mulia, unit toko emas, dan industri perhiasan emas serta usaha-usaha lainnya yang dapat menunjang tercapainya maksud dan tujuan perusahaan sebagaimana dimaksud dalam pasal 7 dengan persetujuan Menteri Keuangan.

Pegadaian syariah atau dikenal dengan istilah rahn, dalam pengoperasiannya menggunakan metode *Fee Based Income* (FBI) atau Mudharabah (bagi hasil). Karena nasabah dalam mempergunakan marhun mempunyai tujuan yang berbeda-beda misalnya untuk konsumsi, membayar uang sekolah atau tambahan modal kerja. Penggunaan metode Mudharabah belum tepat pemakaiannya, oleh karenanya pegadaian menggunakan metode *Fee Based Income* (FBI). Sebagai penerima gadai atau disebut Mutahim, penggadaian akan mendapatkan Surat Bukti Rahn (gadai) berikut dengan akad pinjam - meminjam yang disebut Akad Gadai Syariah dan Akad Sewa Tempat (Ijarah). Melihat semakin berkembangnya permintaan masyarakat dan semakin diterimanya pola bisnis berbasis syariah dalam praktek perekonomian di Indonesia, maka banyak Bank dan Lembaga Keuangan lainnya tertarik untuk menerapkan pola serupa. Apalagi, pola pegadaian syariah memungkinkan perusahaan dapat lebih proaktif dan lebih produktif dalam menghasilkan berbagai produk jasa keuangan modern, seperti jasa piutang dan jasa sewa beli.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Pegadaian

Dalam istilah bahasa Arab, gadai diistilahkan dengan *rahn* dan dapat juga dinamai *al-habsu* (Pasaribu, 1996: 139). Secara etimologis, arti *rahn* adalah tetap dan lama, sedangkan *al-habsu* berarti penahanan terhadap suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut (Syafe'i, 2000:159). Pengertian ini didasarkan pada praktek bahwa apabila seseorang ingin berhutang kepada orang lain, ia menjadikan barang miliknya baik berupa barang bergerak ataupun barang tak bergerak berada dibawah penguasaan pemberi pinjaman sampai penerima pinjaman melunasi hutangnya.

Sedangkan Gadai menurut Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (Burgerlijk Wetboek) Buku II Bab XX Pasal 1150, adalah suatu hak yang diperoleh seseorang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seseorang yang berhutang atau oleh orang lain atas namanya dan yang memberikan kekuasaan kepada si berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari pada orang-orang yang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya-biaya mana yang harus didahulukan (Usman, 1995:357). Selain berbeda dengan KUH Perdata, pengertian gadai menurut syariat Islam juga berbeda dengan pengertian gadai menurut hukum adat yang mana dalam ketentuan hukum adat pengertian gadai yaitu menyerahkan tanah untuk menerima pembayaran sejumlah uang secara tunai, dengan ketentuan si penjual (penggadai) tetap berhak atas pengembalian tanahnya dengan jalan menebusnya kembali (Pasaribu, 1996:140).

Menurut Subagyo, (1999 : 88) menyatakan bahwa pegadaian adalah suatu lembaga keuangan bukan bank yang memberikan kredit kepada masyarakat dengan corak khusus yaitu secara hukum gadai. Sigit Triandaru (2000 : 179) menyatakan bahwa pegadaian adalah satu-satunya badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembayaran dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai.

Gadai Syariah merupakan perjanjian antara seseorang untuk menyerahkan harta benda berupa emas/perhiasan/kendaraan dan/atau harta benda lainnya sebagai jaminan dan/atau agunan kepada seseorang dan/atau lembaga pegadaian syariah berdasarkan hukum gadai prinsip syariah Islam; sedangkan pihak lembaga pegadaian syariah menyerahkan uang sebagai tanda terima dengan jumlah maksimal 90% dari nilai taksir terhadap barang yang diserahkan oleh penggadai. Gadai dimaksud, ditandai dengan mengisi dan menandatangani Surat Bukti Gadai (*rahn*).

Rukun, Syarat Gadai dan Berakhirnya Akad Gadai

Pada dasarnya aspek hukum keperdataan Islam dalam hal transaksi baik dalam bentuk jual beli, sewa menyewa, gadai maupun yang semacamnya mempersyaratkan rukun dan syarat sah termasuk dalam transaksi gadai. Demikian juga hak dan kewajiban bagi pihak-pihak yang melakukan transaksi gadai. Hal dimaksud diungkapkan sebagai berikut (Zainudin Ali, 2008:20):

Rukun Gadai

Menurut jumhur ulama rukun gadai ada 4 (empat):

- a. *Shigat (lafal ijab dan qabul)*
- b. *Orang yang berakad (Akid)*
 - 1). *Rahin (orang yang memiliki barang)*
 - 2). *Murtahin (orang yang mengambil gadai)*
- c. *Marhun (harta yang dijadikan jaminan)*
- d. *Marhun bih (utang)*

Syarat Gadai

Berikut syarat dalam melakukan transaksi gadai (Zainuddin Ali, 2008:21) :

1. Orang yang berakad cakap hukum
2. Isi akad tidak mengandung akad bathil
3. *Marhun Bih (Pinjaman)*. Pinjaman merupakan hak yang wajib dikembalikan kepada murtahin dan bisa dilunasi dengan barang yang dirahnkan tersebut serta pinjaman itu jelas dan tertentu.
4. *Marhun (barang yang dirahnkan)*. Marhun bisa dijual dan nilainya seimbang dengan pinjaman, memiliki nilai, jelas ukurannya, milik sah penuh dari rahin, tidak terkait dengan hak orang lain, dan bisa diserahkan baik materi maupun manfaatnya.
5. Jumlah utang tidak melebihi dari nilai jaminan
6. Rahin dibebani jasa manajemen atas barang berupa biaya asuransi, biaya penyimpanan, biaya keamanan, dan biaya pengelolaan serta administrasi.

Berakhirnya Akad Gadai

Akad gadai akan berakhir apabila (Abdul Ghofur, 2005:96) :

- a. Barang gadai telah diserahkan kembali pada pemiliknya
- b. Rahin telah membayar hutangnya
- c. Pembebasan utang dengan cara apapun, walaupun dengan pemindahan oleh murtahin
- d. Pembatalan oleh murtahin walaupun tidak ada persetujuan dari pihak lain

- e. Rusaknya barang rahn bukan oleh tindakan atau pengguna murtahin
- f. Pemanfaatan barang rahn dengan penyewaan, hibah atau shadaqah baik dari pihak rahn maupun murtahin.

Tujuan Pegadaian Syariah

Pegadaian Syariah pada dasarnya mempunyai tujuan-tujuan pokok seperti dicantumkan dalam PP No. 103 tahun 2000 sebagai berikut:

- a. Turut melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pembiayaan/ pinjaman atas dasar hukum gadai
- b. Pencegahan praktik ijon, pegadaian gelap, dan pinjaman tidak wajar lainnya
- c. Pemanfaatan gadai bebas bunga pada gadai syariah memiliki efek jaring pengaman sosial karena masyarakat yang butuh dana mendesak tidak lagi dijerat pinjaman/ pembiayaan berbasis bunga
- d. Membantu orang-orang yang membutuhkan pinjaman dengan syarat mudah.

Persamaan dan Perbedaan Pegadaian Konvensional dengan Syariah

Pegadaian konvensional dan pegadaian syariah adalah sama-sama lembaga keuangan yang memberikan pinjaman kepada masyarakat atas dasar gadai. Dalam menjalankan usahanya pegadaian tersebut memberikan pinjaman dengan adanya agunan atau jaminan dari masyarakat yang berguna apabila suatu saat nasabah tidak mampu membayar utangnya, maka pihak pegadaian boleh melakukan pelelangan atas barang tersebut dengan memberitahukan terlebih dahulu kepada nasabah peminjam biasanya 3 hari sebelum diadakan pelelangan.

Pada prinsipnya barang jaminan yang diberikan nasabah tersebut tidak boleh diambil manfaatnya, karena disini pegadaian hanya berkewajiban menjaga dan memelihara barang tersebut agar tetap utuh seperti sedia kala, namun boleh juga diambil manfaatnya apabila ada kesepakatan antara nasabah dengan pihak pegadaian.

Tabel 1.1
Persamaan Pegadaian Konvensional dengan Pegadaian Syariah

No.	Persamaan
1.	Hak gadai atas pinjaman uang
2.	Adanya agunan sebagai jaminan utang
3.	Tidak boleh mengambil manfaat barang yang digadaikan
4.	Biaya barang yang digadaikan ditanggung oleh para pemberi gadai
5.	Apabila batas waktu pinjaman uang habis barang yang digadaikan boleh dijual atau dilelang.

Sumber: Ali, Zainuddin (2008)

Biaya barang yang telah digadaikan tersebut menjadi tanggungan nasabah dalam hal biaya pemeliharaan dan penjagaan oleh pegadaian, dan besarnya biaya telah ditentukan sebelumnya sesuai dengan jenis barang dan besarnya pinjaman. Dan apabila pinjaman telah jatuh tempo, pihak pegadaian memberitahukan kepada peminjam/nasabah apakah dilakukan perpanjangan waktu peminjaman atau tidak? Dan setelah dilakukan perpanjangan waktu dan nasabah juga tidak mampu membayar utangnya maka akan dilakukan penjualan atau pelelangan, semua biaya pokok pinjaman dan biaya administrasi dan biaya diadakannya lelang tersebut ditanggung dari hasil penjualan lelang tersebut, dan apabila ada kelebihan uang maka akan diberikan kembali kepada nasabah yang bersangkutan.

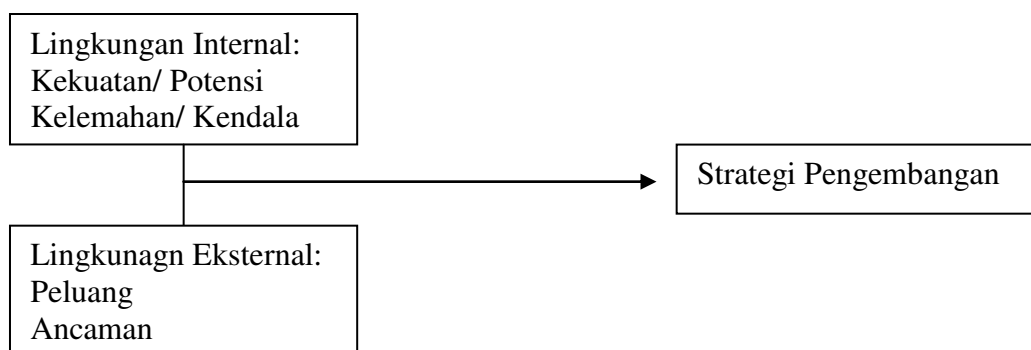
Tabel 1.2
Perbedaan Pegadaian Konvensional dengan Pegadaian Syariah

No.	Pegadaian Konvensional	Pegadaian Syariah
1.	Gadai menurut hukum perdata disamping berprinsip tolong menolong juga menarik keuntungan dengan cara menarik bunga atau sewa modal	Rahn dalam hukum Islam dilakukan secara sukarela atas dasar tolong menolong tanpa mencari keuntungan/ mencari keuntungan yang sewajarnya
2.	Dalam hukum perdata hak gadai hanya berlaku pada benda yang bergerak	Rahn berlaku pada seluruh benda baik harus yang bergerak maupun yang tidak bergerak
3.	Adanya istilah bunga (memungut biaya dalam bentuk bunga yang bersifat akumulatif dan berlipat ganda)	Dalam rahn tidak ada istilah bunga (biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan dan penaksiran). Singkatnya biaya gadai syariah lebih kecil dan hanya sekali dikenakan
4.	Dalam hukum perdata gadai dilaksanakan melalui suatu lembaga yang ada di Indonesia disebut PT Pegadaian	Rahn menurut hukum Islam dapat dilaksanakan tanpa melalui suatu lembaga
5.	Menarik bunga 10%-14% untuk jangka waktu 4 bulan, plus asuransi sebesar 0,5% dari jumlah pinjaman. Jangka waktu 4 bulan itu bisa terus diperpanjang, selama nasabah mampu membayar bunga	Hanya memungut biaya (termasuk asuransi barang) sebesar 4% untuk jangka waktu 2 bulan. Bila lewat 2 bulan nasabah tak mampu menebus barangnya, masa gadai bisa diperpanjang dua periode. Tidak ada tambahan pungutan biaya untuk perpanjangan waktu.
6.	Bila pinjaman tidak dilunasi, barang jaminan akan dijual kepada masyarakat	Bila pinjaman tidak dilunasi, barang jaminan dilelang kepada masyarakat
7.	Kelebihan uang hasil lelang tidak diambil oleh nasabah, tetapi menjadi milik pegadaian	Kelebihan uang hasil lelang tidak diambil oleh pegadaian, tetapi diserahkan kembali kepada nasabah

Sumber: Ali, Zainuddin (2008)

Perbedaan yang mendasar antara pegadaian syariah dengan konvensional adalah dalam memungut biaya dalam bentuk bunga yang bersifat akumulatif dan berlipat ganda. Lain halnya biaya dipegadaian syariah tidak berbentuk bunga, tetapi berupa biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan, dan penaksiran. Singkatnya biaya di pegadaian syariah lebih kecil dan hanya sekali dikenakan.

Kerangka Konseptual



Gambar 1.1
Kerangka Konseptual Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Strategi Pengembangan

Strategi dalam pencapaian tujuan organisasi dapat dirumuskan sebelumnya dengan melakukan suatu analisis terhadap keseluruhan indikasi dalam organisasi tersebut. Dengan mengadakan analisis maka pemimpin mampu menemukan formula (strategi) yang baik untuk mengarahkan seluruh potensi organisasi, guna pencapaian tujuan organisasi. Pemimpin seperti inilah yang cerdas dalam memimpin serta mengarahkan organisasi maju kedepan, dan bukan pada hanya rutinitas organisasi. Selain itu, kegiatan analisis organisasi juga dapat digunakan dalam pengambilan keputusan dan pemecahan suatu masalah. Dengan menggunakan analisis yang menyeluruh dan tepat, maka pemimpin akan tepat dalam mengambil keputusan serta lebih memberdayakan pelaku-pelaku organisasi.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan metode kualitatif. Penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan fakta-fakta dan masalah yang kemudian diinterpretasikan dengan rasional dan akurat sehingga dapat ditarik kesimpulan. Tempat penelitian dilakukan di kota Medan dan subjek penelitian adalah PT Pegadaian Syariah yang ada di kota Medan. Penelitian ini dilakukan dalam kurun waktu lebih kurang 2 bulan yaitu dimulai dari tanggal 6 Januari 2014 – 24 Februari 2014.

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah kantor pegadaian syariah yang ada di kota Medan dimana jumlahnya adalah 4 kantor pegadaian syariah. Disini penulis mengambil dan melakukan penelitian pada semua atau 4 (ke empat) kantor pegadaian syariah yang ada di kota Medan, yaitu Jl. Raya Setia Budi No. 84 Tanjung Rejo, Kec. Medan Sunggal, Jl. Kertas No. 105 Sei Sikambing, Jl. AR. Hakim No. 115 (Pasar Sukorame) Medan Arya Selatan, dan Jl. Asrama No. 185A Kel. Helvetia Kec. Medan Helvetia. Metode pengumpulan data menggunakan teknik wawancara langsung dan terbuka serta memberikan kuesioner kepada responden dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan mengenai penelitian ini.

Jenis Data

Data Primer yang diperoleh dari pengamatan langsung mengenai penelitian ini seperti Wawancara dengan informan penelitian, observasi yaitu dengan melakukan pengamatan langsung kegiatan – kegiatan yang dilakukan pada pegadaian syariah dan kuesioner yang diberikan kepada informan terpilih. Data Sekunder yang terdiri dari studi dokumentasi yang dilakukan dengan menggunakan catatan-catatan atau sumber lain yang terkait dengan objek penelitian dan studi kepustakaan yang diperoleh dari buku-buku, internet, dan sumber-sumber lain yang berkompetensi dan memiliki keterkaitan dengan masalah penelitian.

Teknik Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode deskriptif kualitatif yaitu salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati (Burhan, 2003). Perangkat analisis data yang digunakan adalah Matriks Evaluasi Faktor Internal dan Eksternal, Diagram SWOT dan Matriks SWOT. Data yang diperoleh dianalisis sehingga diperoleh berbagai gambaran yang menunjukkan potensi dan kendala pengembangan pegadaian syariah di kota Medan serta menunjukkan analisa strategi yang akan diambil.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Pegadaian Syariah Di Kota Medan

Pegadaian syariah di Kota Medan baru berdiri pada tahun 2010 atas persetujuan menteri keuangan untuk membuka pegadaian yang berbasis syariah di kota Medan dan masih dalam naungan PT. Pegadaian yang Kantor Wilayahnya berada di Jl. Pegadaian No. 112,

Medan 20151. Cabang Pegadaian Syariah pertama yang dibuka yaitu berada di Jl. Kertas No. 105 Sei Sikambing yang berdiri pada tanggal 1 Februari 2010, disusul dengan berdirinya pegadaian syariah Jl. AR. Hakim No. 115 (Pasar Sukorame) Medan Arya Selatan pada akhir Maret 2010, lalu pada pegadaian syariah Jl. Raya Setia Budi No. 84 Tanjung Rejo, Kec. Medan Sunggal pada tanggal 27 Mei 2010, dan terakhir di Jl. Asrama No. 185A Kel. Helvetia Kec. Medan Helvetia pada juli 2010.

Perkembangan Pegadaian Syariah semakin berkembang dari tahun ke tahun dilihat dari semakin meningkatnya laba dan juga semakin diminati oleh masyarakat pola pegadaian berbasis syariah. Sampai pada tahun 2014 ini (sekarang), dari ke empat pegadaian syariah yang ada di Kota Medan tersebut berjumlah 17.016 nasabah dengan perincian nasabah tiap-tiap kantor cabang pegadaian syariah, yaitu: kantor cabang pegadaian syariah Jalan Kertas Syariah berjumlah 1823 nasabah, AR. Hakim Syariah 9400 nasabah, Setia Budi Syariah 5093 nasabah dan Asrama Syariah 700 nasabah, dan terus bertambah dari hari ke hari.

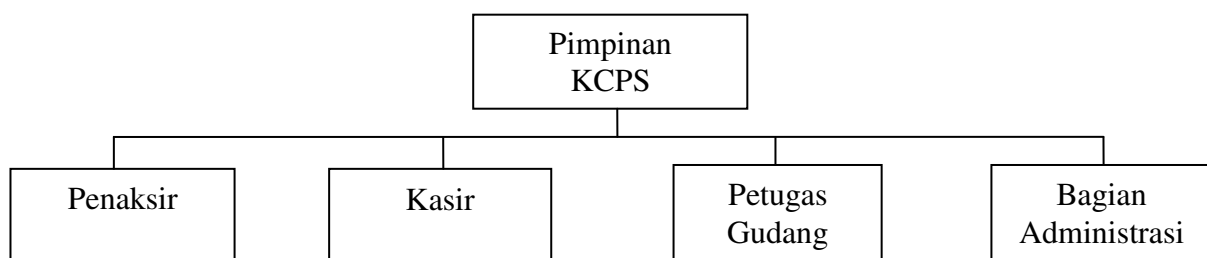
Jenis Produk dan Usaha Pegadaian Syariah Di Kota Medan

Jenis produk yang dikeluarkan pegadaian syariah disemua daerah hampir sama, tidak terkecuali pegadaian syariah di Kota Medan. Produk – produk yang dikeluarkan pegadaian syariah hampir persis sama dengan produk pegadaian konvensional pada umumnya, karena masih mengikuti perusahaan induknya yaitu PT Pegadaian. Berikut produk – produk yang dikeluarkan pegadaian syariah yang ada di Kota Medan:

1. Produk Rahn/gadai syariah (pemberian pinjaman atas dasar hukum gadai) yaitu produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah dengan mensyaratkan pemberian pinjaman atas dasar penyerahan barang jaminan oleh nasabah.
2. Produk ARRUM yaitu pembiayaan kepada pengusaha mikro dan kecil untuk pengembangan usaha dengan jaminan BPKB dan emas yang berprinsip syariah.
3. Produk MPO (*Multi Payment Online*), pelayanan dalam pembayaran seperti: Pembayaran Listrik, TV Kabel, Pulsa Listrik dan Handphone, Internet, Pembayaran Telepon, Tiket Kereta Api
4. Penaksiran Nilai Barang
Layanan kepada masyarakat yang peduli akan harga atau nilai harta benda miliknya.
5. Penitipan Barang berupa sewa (*ijarah*) yaitu pegadaian syariah menyediakan tempat penyimpanan barang bergerak yang cukup memadai yang dalam dunia perbankan disebut dengan *safe deposit box*.
6. Gold Counter/ Mulia (Murabahah Logam Mulia untuk Investasi Abadi) adalah jasa penjualan logam Mulia yang berkualitas dan aman yang disediakan oleh Pegadaian syariah kepada masyarakat. *Gold counter* dimaksud semacam toko emas galeri 24 yang terdiri dari beberapa pilihan, yaitu 5 gram sampai 1000 gram (1 kg).

Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Di Kota Medan

Adapun struktur organisasi pegadaian syariah di kota Medan dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1.2

Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Di Kota Medan

Struktur organisasi pada pegadaian syariah sama dengan struktur organisasi pegadaian konvensional, yaitu sama – sama mempunyai satu pimpinan dan beberapa karyawannya, yaitu pimpinan KCPS, bagian penaksir, bagian kasir, petugas gudang dan bagian administrasi.

Prospek Pegadaian Syariah Kota Medan

Dengan asumsi bahwa pemerintah mengizinkan berdirinya perusahaan gadai syariah maka yang dikehendaki adalah perusahaan yang cukup besar. Maka untuk mendirikan perusahaan seperti ini perlu pengkajian kelayakan usaha yang hati – hati dan aman. Prospek suatu perusahaan dapat dilihat dari suatu analisa yang disebut dengan analisa SWOT (*strenghts, weakness, opportunities, dan threats*) yaitu analisa perusahaan dengan melihat adanya faktor internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang ada.

Lembaga pegadaian syariah kota Medan cukup pesat dan cerah, minat masyarakat semakin hari semakin meningkat apalagi pegadaian syariah tidak menekankan pada pemberian bunga dari barang yang digadaikan, walau tanpa bunga pegadaian syariah tetap memperoleh keuntungan dilihat dari omset atau keuntungan dari bulan ke bulan yang terus mengalami peningkatan. Dilihat dari outlet atau unit syariah yang masih terbilang sedikit dibandingkan dengan pegadaian konvensional (4 unit pegadaian syariah), pegadaian syariah memiliki peluang untuk membuka lebih banyak unit syariah. Prospek yang dilihat dari beberapa tahun kebelakang semenjak berdirinya pegadaian syariah di kota Medan sampai pada saat ini, prospek dan perkembangannya sangat pesat, masyarakat lebih antusias dan merasa nyaman menjadi nasabah atau bagian dari pegadaian syariah. Dengan melihat prospek yang cukup pesat dalam menjalankan bisnis yang lebih cerah dan menjanjikan, maka banyak macam produk baru berbasis syariah yang dipasarkan sehingga tidak hanya terfokus pada produk gadai.

Analisis Faktor Internal dan Eksternal Pegadaian Syariah Kota Medan (Analisis SWOT)

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan mulai dari mengetahui undang – undang tentang PT. Pegadaian untuk membuka usaha penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai (PP No. 103 tahun 2000), melihat gambaran umum PT. Pegadaian, serta melihat visi dan misi PT. Pegadaian sampai melihat dan mengetahui kondisi pegadaian syariah kota Medan, strategi yang telah ditempuh dan kinerja yang telah dicapai dapat diketahui dari beberapa faktor internal dan eksternal pada Pegadaian Syariah Kota Medan. Beberapa faktor internal dan eksternal yang penting (*IFAS & EFAS*)pegadaian syariah kota Medan dapat diidentifikasi sebagai berikut :

Tabel 1.3
Faktor Internal dan Eksternal Pegadaian Syariah Kota Medan

Faktor Internal	Faktor Eksternal
Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Peluang (<i>Opportunities</i>)
1. Adanya dukungan dari umat Islam 2. Persyaratan yang mudah dan murah 3. prosedur yang sederhana hanya 15 menit 4. Cukup dipungut biaya adm dan ijarah 5. Barang jaminan yang diasuransikan 6. Tempat yang strategis yang dekat dengan perumahan penduduk 7. Produk – produk yang variatif dan terjangkau oleh masyarakat 8. Waktu pinjaman dapat diperpanjang tanpa harus membayar biaya administrasi lagi	1. Anggapan bunga adalah haram 2. Lokasi kantor yang cukup strategis dan ramai penduduk 3. Nasabah cenderung memilih produk syariah 4. Nasabah pegadaian syariah bukan hanya dari umat Islam saja 5. Adanya peluang ekonomi dari berkembangnya pegadaian syariah 6. Pegadaian umum yang ada saat ini tidak sejalan dengan syariat Islam
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)
1. Cabang pegadaian syariah yang terbatas 2. karyawan yang merangkap tugas 3. Tidak semua SDM nya memahami betul tentang syariah 4. kurang adanya tenaga profesional yang handal 5. Harus adanya barang jaminan untuk memperoleh pinjaman 6. Masih banyak nasabah yang merasa malu untuk datang ke pegadaian syariah 7. Belum memiliki visi dan misi sendiri 8. Kurangnya tempat penyimpanan barang jaminan (<i>marhun</i>)	1. Usaha gadai syariah sudah mulai banyak dilirik oleh pihak perbankan 2. Adanya tindak kriminal dari orang – orang jahat seperti perampokan 3. Citra lembaga keuangan syariah belum mapan di mata masyarakat 4. Anggapan bahwa lembaga pegadaian syariah berkaitan dengan fanatisme agama 5. Ancaman dari orang yang merasa terancam kenikmatannya mengeruk kekayaan rakyat melalui sistem bunga (para rentenir) 6. Susah untuk menghilangkan mekanisme bunga yang sudah mengakar

Identifikasi Lingkungan Internal (S – W)

Dalam mengidentifikasi lingkungan internal (S–W) dapat menggunakan kombinasi pendekatan dengan strategi IFAS (Internal Strategi Factor Analysis Summary) dengan tabel 4.2 sebagai berikut:

Tabel 1.4
Analisis Internal (IFAS)

Faktor Internal	Bobot (a)	Rating (b)	Total (a x b)
Kekuatan (S)			
1. Adanya dukungan dari umat Islam	1	4	4
2. Persyaratan yang mudah dan murah	1	4	4
3. Prosedur yang sederhana hanya 15 menit	1	4	4
4. Cukup dipungut biaya adm dan biaya ijarah	1	3,75	3,75
5. Barang jaminan yang diasuransikan	1	4	4
6. Tempat yang strategis yang dekat dengan perumahan penduduk	1	3,5	3,5
7. Produk – produk yang variatif dan terjangkau oleh masyarakat	1	3,75	3,75
8. Waktu pinjaman dapat diperpanjang tanpa harus membayar biaya administrasi lagi	1	3,25	3,25
Total (S)			30,25

Kelemahan (W)			
1. Cabang pegadaian syariah yang terbatas	1	1	1
2. Adanya karyawan yang merangkap tugas	1	1	1
3. Tidak semua SDM nya memahami betul tentang syariah	1	1,25	1,25
4. Kurang adanya tenaga profesional yang handal	1	2	2
5. Harus adanya barang jaminan untuk memperoleh pinjaman	1	2	2
6. Masih banyak nasabah yang merasa malu untuk datang ke pegadaian syariah	1	1,75	1,75
7. Belum memiliki visi dan misi sendiri	1	1,25	1,25
8. Ruang penyimpanan barang jaminan (<i>marhun</i>) yang terbatas	1	1	1
Total (W)			11,25
Total (S – W) = x	30,25 – 11,25 = 19		

Identifikasi Lingkungan Eksternal (O – T)

Dalam mengidentifikasi lingkungan Eksternal (O–W) juga dapat menggunakan kombinasi pendekatan dengan strategi EFAS (Eksternal Strategi Factor Analysis Summary) dengan tabel 4.3 sebagai berikut:

Tabel 1.5
Analisis Eksternal (EFAS)

Faktor Eksternal	Bobot (a)	Rating (b)	Total (a x b)
Peluang (O)			
1. Anggapan bunga adalah haram	1	4	4
2. Lokasi kantor yang cukup strategis dan ramai penduduk	1	3,75	3,75
3. Nasabah cenderung memilih produk syariah	1	3	3
4. Nasabah pegadaian syariah bukan hanya dari umat Islam saja	1	4	4
5. Adanya peluang ekonomi dari berkembangnya pegadaian syariah	1	3,25	3,25
6. Pegadaian umum yang ada saat ini tidak sejalan dengan syariat Islam	1	4	4
Total (O)			22

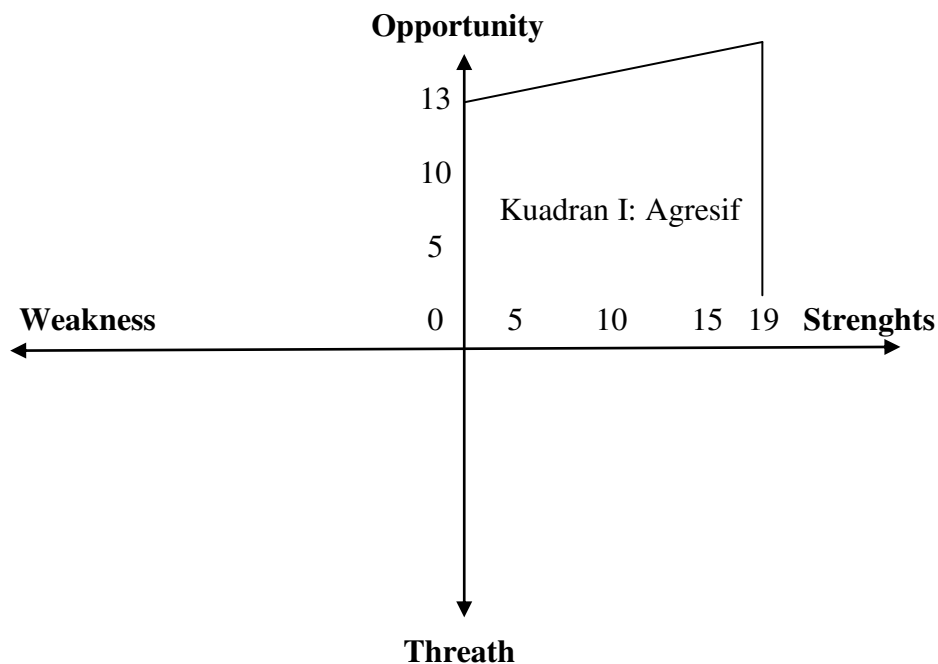
Ancaman (T)			
1. Usaha gadai syariah sudah mulai banyak dilirik oleh pihak perbankan	1	1	1
2. Adanya tindak kriminal seperti perampokan	1	1	1
3. Citra lembaga keuangan syariah belum mapan di mata masyarakat	1	2	2
4. Anggapan bahwa lembaga pegadaian syariah berkaitan dengan fanatisme agama	1	1,5	1,5
5. Ancaman dari orang yang merasa terusik kenikmatannya mengeruk kekayaan rakyat melalui sistem bunga (para rentenir)	1	1,5	1,5
6. Susah untuk menghilangkan mekanisme bunga yang sudah mengakar	1	2	2
Total (T)			9

Total (O - T) = y	22 – 9 = 13
-------------------	-------------

Setelah kedua elemen lingkungan internal dan eksternal diidentifikasi lewat analisa IFAS dan EFAS atau untuk tiap variable elemen SWOT telah diisi sehingga menghasilkan masing – masing skor pada elemen internal maupun eksternal, maka hasilnya adalah pada elemen internal atau pada sumbu x menghasilkan skor 19 pada elemen kekuatan dan pada elemen eksternal atau sumbu y menghasilkan skor 13 pada elemen peluang. Jadi kesimpulan dari kombinasi pendekatan analisa diatas dengan kekuatan yang besar mencapai skor 19 dan peluang 13, maka posisi berada pada kuadran I yaitu (positif– positif) yang menandakan bahwa organisasi kuat dan memiliki peluang yang cukup besar, maka rekomendasi strategi yang tepat adalah Progresif yaitu menggunakan seluruh kekuatan yang tersedia untuk memanfaatkan berbagai peluang yang ada namun harus mengantisipasi ancaman yang akan datang atau situasi perusahaan dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat memungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

Diagram Analisis SWOT

Berikut adalah hasil analisa dari IFAS dan EFAS yang digambarkan pada kuadran SWOT:



Gambar 1.3
Kuadran SWOT Pegadaian Syariah Kota Medan

Dari tabel diatas kita melihat perbandingan antara kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada. Kekuatan dan kelemahan yang ada yaitu 30,25 kekuatan dan 11,25 kelemahan dengan hasil 19 pada sumbu x, serta antara peluang dan ancaman yaitu 22 peluang dan 9 ancaman dengan hasil 13 pada sumbu y. Disini kita melihat bahwa kekuatan lebih dominan dari pada kelemahan dengan hail 19 dan peluang lebih kuat dari pada ancaman sebesar 13. Jadi analisis pada Pegadaian Syariah Kota Medan sangat baik, yaitu berada pada kuadran I yang berarti positif - positif. Dengan melihat analisa dari hasil tersebut diatas, maka Pegadaian Syariah kota Medan memiliki kekuatan sebesar 19 yang menyebabkan produk – produk yang dikeluarkan bagus dipasaran, dan memiliki 13 peluang yang cukup untuk meneruskan dan mengembangkan pertumbuhan produk yang ada dan memajukan perusahaan untuk kedepannya.

Matrix SWOT

Setelah melakukan pendataan dan mendeteksi potensi faktor internal dan faktor eksternal (IFAS dan EFAS) diatas, berikutnya adalah membuat matriks SWOT. Dalam membuat matriks SWOT, seluruh data dari tabel diagnosis ditransfer kedalam bentuk matriks SWOT, untuk dicarikan strategi yang tepat. Pada diagram matrix SWOT tersebut kita akan melihat data – data dari faktor – faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari lembaga pegadaian syariah yang ada di kota Medan serta dapat mencari strategi yang tepat dalam mendukung perkembangan dan kemajuan dari pegadaian syariah kota Medan. Berikut adalah analisa matrix SWOT pegadaian syariah di Kota Medan:

Tabel 1.6
Matrix SWOT Pegadaian Syariah Kota Medan

IFAS EFAS	Strenghts (S)	Weakness (W)
Opportunities (O)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan pelayanan yang ada untuk merangkul nasabah 2. Peningkatan sosialisasi pada masyarakat dan memperluas strategi pemasaran 3. Menjaga hubungan baik dengan nasabah lama dan baru 4. Meningkatkan sarana dan prasarana serta kemudahan prosedur dan persyaratan dalam transaksi 5. Menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan lain untuk melakukan promosi produk baru 6. Menempatkan kantor pegadaian syariah berada dilokasi ramai penduduk (lokasi strategis) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menciptakan dan meningkatkan SDM yang berkualitas untuk memanfaatkan setiap potensi peluang yang ada 2. Menambah kuantitas karyawan baru untuk meningkatkan kinerja 3. Pemerintah membuat UU pegadaian syariah tentang visi dan misi sendiri sehingga menjadikan pegadaian syariah mandiri 4. Membuka cabang pegadaian syariah yang baru 5. Memberikan kelonggaran <i>marhun</i> cara perpanjangan jatuh tempo tanpa harus membayar biaya adm lagi 6. Memperbesar ruang simpan barang gadai/ membuat bangunan sendiri

Threats (T)	<ol style="list-style-type: none"> 1. meningkatkan jalinan kemitraan kerja pada pemerintah dan lembaga keuangan domestik 2. memberikan sosialisasi bahwanya nasabah pegadaian syariah bukan hanya dari umat Islam saja 3. mensosialisasikan bahwa banyak lembaga keuangan umum yang ada dengan pinjaman bunga adalah haram 4. meningkatkan sistem keamanan kantor untuk menjaga kepercayaan masyarakat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemanfaatan karyawan untuk perluasan pemasaran 2. Meningkatkan sarana dan prasarana yang menunjang perkembangan lembaga 3. Menciptakan sistem yang baru 4. Mengevaluasi kelemahan, melakukan konsultasi strategis dan terus memonitoring kinerja untuk mempertahankan prestasi dan meningkatkan potensi yang ada
-------------	--	--

Keputusan dari hasil analisis SWOT tersebut setelah mengalami beberapa proses prosedur analisis SWOT, dengan mempertimbangkan melalui analisis internal serta analisis eksternal dari SWOT diatas, maka strategi utama (*grand strategic*) yang perlu dikembangkan dari produk pegadaian syariah kota Medan saat ini adalah keunggulan komparatif (*comparative advantages*) yaitu perpaduan kombinasi elemen kekuatan dan peluang maka strategi yang tepat adalah strategi agresif. Setelah mempertimbangkan prosedur analisis SWOT sehingga menghasilkan sebuah analisis SWOT yang tepat untuk strategi perusahaan Pegadaian Syariah dalam mengelola produk kedepannya yaitu perusahaan ada pada posisi yang positif – positif, maka strategi yang tepat adalah keunggulan komparatif dengan mempertimbangkan analisa sebagai berikut:

1. Mengoptimalkan pelayanan yang ada untuk merangkul nasabah
2. Peningkatan sosialisasi pada masyarakat dan memperluas strategi pemasaran
3. Menjaga hubungan baik dengan nasabah lama dan baru
4. Meningkatkan sarana dan prasarana serta kemudahan prosedur dan persyaratan dalam transaksi
5. Menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan lain untuk melakukan promosi produk – produk baru
6. Menempatkan kantor pegadaian syariah berada dilokasi yang ramai penduduk (lokasi strategis).

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

Kekuatan yang dimiliki pegadaian syariah kota Medan terdiri dari: 1. Adanya dukungan umat Islam kota Medan. 2. Persyaratan yang mudah dan murah yaitu hanya membawa barang jaminan dan KTP. 3. Prosedur yang cepat dan sederhana hanya 15 menit saja. 4. Cukup dipungut biaya adm dan biaya ijarah (sewa tempat). 5. Barang jaminan yang diasuransikan apabila kehilangan. 6. Tempat yang strategis yang dekat dengan perumahan penduduk. 7. Produk – produk yang variatif dan terjangkau dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. 8. Waktu pinjaman dapat diperpanjang tanpa harus membayar biaya adm lagi.

Kelemahan terdiri dari: 1. Cabang pegadaian syariah yang terbatas dan masih sedikit. 2. Karyawan yang merangkap tugas sehingga menyebabkan tidak efektifnya kinerja karyawan. 3. Tidak semua SDM nya memahami betul tentang perbedaan konvensional dengan syariah. 4. Kurang adanya tenaga profesional yang handal karena dalam perhitungan syariah membutuhkan ketelitian dalam memperhitungkan keuntungan. 5. Harus adanya barang jaminan untuk memperoleh pinjaman. 6. Masih banyak nasabah yang merasa malu

untuk datang ke pegadaian syariah. 7. Belum memiliki visi dan misi sendiri. 8 Kurangnya tempat penyimpanan barang jaminan atau tempat yang masih terbatas.

Peluang terdiri dari: 1. Anggapan dari masyarakat khususnya umat Islam bahwa bunga adalah haram baik bagi penerima maupun pemberi. 2. Lokasi kantor yang cukup strategis dan dekat keramaian penduduk. 3. Banyak nasabah yang cenderung memilih produk syariah karena sesuai dengan syariat Islam. 4. Nasabah pegadaian syariah bukan hanya dari umat Islam saja. 5. Adanya peluang ekonomi dari berkembangnya pegadaian syariah baik bagi pegadaian syariah sendiri maupun bagi nasabah. 6. Pegadaian umum yang saat ini tidak sejalan dengan syariat Islam.

Ancaman terdiri dari: 1. Usaha gadai syariah sudah mulai dilirik oleh pihak lain. 2. Adanya tindak kriminal seperti perampokan. 3. Citra lembaga keuangan syariah belum mapan dimata masyarakat. 4. Anggapan bahwa lembaga pegadaian syariah berkaitan dengan fanatisme agama. 5. Ancaman dari orang yang merasa terusik kenikmatannya mengeruk kekayaan rakyat seperti rentenir. 6. Susah untuk menghilangkan mekanisme bunga yang sudah mengakar pada masyarakat. Setelah mempertimbangkan prosedur analisis SWOT, maka strategi perusahaan dengan mempertimbangkan analisa sebagai berikut:

1. Mengoptimalkan pelayanan yang ada untuk merangkul nasabah
2. Peningkatan sosialisasi pada masyarakat dan memperluas strategi pemasaran
3. Menjaga hubungan baik dengan nasabah lama dan baru
4. Meningkatkan sarana dan prasarana serta kemudahan prosedur dan persyaratan dalam transaksi
5. Menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan lain untuk melakukan promosi produk – produk baru
6. Menempatkan kantor pegadaian syariah berada dilokasi yang ramai penduduk (lokasi strategis).

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin, 2008. *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Andri Soemitra, 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Medan: Kencana.
- Antonio, Muhammad Syafe'i, 2001. *Bank Syariah*, Jakarta: Gema Insani.
- Bungin, Burhan, 2003. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Hadi, Muhammad Sholikul, 2002. *Pegadaian Syariah*, Yogyakarta: Salemba Diniyah.
- Jurnal Ekonomi Syariah, Prospek Pegadaian Syariah di Indonesia, (Yogyakarta:Pusat Studi Perbankan Syariah STIE "SBI", 1997).
- Kasmir, 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Rais , Sasli, dan Wahkyudin, 2009. *Pengembangan Pegadaian Syariah di Indonesia dengan analisis SWOT* . Jurnal Pengembangan Bisnis dan Manajemen STIE PBM, vol.IX no. 14 April 2009.
- Rangkuti, 2000. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Subagyo, P. Joko, 2004. *Metode Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Sudarsono, Heri, 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonosia.
- Suhendi, Hendi, 2002. *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali Press.
- Susilo, Y. Sri, dkk, 1999. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Salemba Empat.
- Diyana, 2011. "*Analisis Sistem Rahn (Gadai Syariah) Pada Perum Pegadaian Syariah (Studi pada Pegadaian Syariah Cabang Landungsari Malang*".
- Yunitarini, Siti, 2009. "*Prospek dan Kendala Bank Syariah Di Era Globalisasi*".
- Analisa SWOT, http://id.wikipedia.org/wiki/Analisis_SWOT, didownload pada 22 Januari 2013.
- Analisa SWOT, Visi dan Misi, <http://www.geocities.com/bukukmhdi/bpo21.html>, didownload pada 22 Januari 2013.
- Anonimus. 2010. *Bunga dan Riba dalam Perspektif Sejarah dan Agama*. Diakses pada 30 September 2013 dari <http://www.bi.go.id>
- Anonimus. 2010. *Produk dan Sejarah Pegadaian*. Diakses pada tanggal 30 September 2013 dari <http://www.pegadaian.co.id>
- Thomo. 2010. *Pegadaian Syariah*. Diakses pada tanggal 30 September 2013 dari <http://thomoblogspot.com>
- (<http://www.slideshare.net/GusAlwy/pegadaian-syariah>) di akses pada tanggal 01/10/2013 pukul 20.31.
- (<http://www.pegadaian.co.id>) di akses pada tanggal 01/10/2013 pukul 20.31.
- (<http://www.scribd.com/doc/82508324/Penelitian-Deskriptif>) di akses pada tanggal 01/10/2013 pukul 20.40.